

**Обзор прессы  
за 10-16.06.06**

## Содержание

<b>Содержание.....</b>	<b>2</b>
<b>Импорт мясного сырья в Россию.....</b>	<b>4</b>
Потребительская корзина .....	4
Приморье намерено отказаться от импортного мяса.....	4
<b>Государственное регулирование мясной отрасли .....</b>	<b>6</b>
В Примурье уничтожено 7 т контрабандного китайского мяса.....	6
Смоленские таможенники задержали контрабандную говяжью печень из Австралии .....	6
<b>Логистика .....</b>	<b>7</b>
Компания "MeatLand L&D" автоматизировала мясной распределительный центр .....	7
Meatland вложит в Москву \$100 млн.....	8
<b>Новости животноводства и птицеводства.....</b>	<b>9</b>
Ни бе, ни ме, ни кукареку. ....	9
Определилось число животноводческих проектов, поддержанных федерацией .....	10
Вертикально интегрированный свинохолдинг .....	11
Животноводы Татарстана за 5 месяцев увеличили производство мяса на 11%.....	12
Племя младое, но знакомое Подмосковье прирастает крупным рогатым скотом.....	13
Птицеводы республики занялись разведением индюков .....	13
Животноводство – приоритетный курс Волгоградского АПК .....	14
Орловская область претендует на третье место по животноводству в Черноземье. ....	15
В Новгородской области предстоит увеличить производство мяса на 9%. ....	16
Коровьи слезы.....	17
Нефть, зерно и... свиньи. Продавец нефтепродуктов "Випойл" инвестирует в свиноводство .....	18
В Марий Эл снижается поголовье крупного рогатого скота .....	19
А.Суриков переизбран исполнительным директором Ассоциации операторов российского рынка мяса птицы.....	19
<b>Новости мясоперерабатывающей отрасли .....</b>	<b>21</b>
Объемы производства мясокомбинатов Мордовии выросли на 15%. ....	21
"Кампомос" положился на экспатов. Испанцы купили немецкого менеджера .....	21
Покупатель на службе. У Кронштадтского мясокомбината .....	22
Голландский шпик с повышенным содержанием микроорганизмов будет переработан в колбасу.....	23
"Мириталь" инвестирует \$1 млн в развитие продукции премиум-класса.....	24
Проверки колбас в Удмуртии выявляют до четверти брака .....	25
Мясоперерабатывающие предприятия Приморского края готовятся перейти на местное сырьё .....	26
На глушковском предприятии "Авангард" решено построить мощный современный комплекс по выращиванию свиней на основе технологии "Мульти-Сайт" .....	26
<b>Новости оптовой и розничной торговли .....</b>	<b>28</b>
Проект "Франк" временно приостановлен.....	28
Ритейлеры переходят на опт.....	28
<b>Обзор прессы за 10-16.06.06</b>	<b>2</b>

Россия, 191002, Санкт-Петербург,  
наб. р. Фонтанки, 54/164  
тел.: +7 (812) 572-19-65, +7 (812) 764-34-22  
факс: +7 (812) 764-33-44  
[www.rubeg.com](http://www.rubeg.com)  
Группа компаний «Рубеж»



"Магнит" - 25% от всех магазинов российского ритейла.....	30
Объем продаж "Магнита" растет .....	30
Метро отказалась от «Макфы».....	31
“Марта” добралась до “Пи” .....	32

## Импорт мясного сырья в Россию

### *Потребительская корзина*

Коммерсантъ-Деньги 12.06.06

*Согласно таможенной статистике, Россия в январе--апреле увеличила импорт мяса на 66,5%.*

Как сообщила Федеральная таможенная служба (ФТС), всего импорт мяса за первые четыре месяца текущего года составил 310,5 тыс. тонн (\$432,1 млн в денежном выражении). При этом большая часть мясного импорта -- 309,6 тыс. тонн (\$430,5 млн) -- была ввезена в Россию из дальнего зарубежья. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года Россия увеличила закупки мяса в странах дальнего зарубежья на 66,5%. Поставки говядины увеличились на 88,6%, свинины -- на 46%. Согласно данным ФТС, импорт сливочного масла из дальнего зарубежья увеличился на 86,3% -- до 37,6 тыс. тонн (\$64,4 млн), из стран СНГ было ввезено всего 1,3 тыс. тонн масла. Закупки цитрусовых за четыре месяца увеличились на 15,1% -- до 461,3 тыс. тонн (\$246,1 млн), кофе -- на 48,9% -- до 16,6 тыс. тонн (\$31,5 млн). Эта продукция закупалась в основном в странах дальнего зарубежья. В странах СНГ Россия за январь--апрель закупила 600,5 тыс. тонн пшеницы, что в три раза больше, чем за соответствующий период прошлого года. В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю продовольственных товаров и сырья для их производства пришлось 17,2% против 18,5% за четыре месяца прошлого года. Общий объем импорта из дальнего зарубежья в январе--апреле этого года составил \$27,827 млрд.

[\(к содержанию\)](#)

### *Приморье намерено отказаться от импортного мяса*

Annews.ru 15.06.2006

Власти Приморья в рамках реализации нацпроекта «Развитие АПК» планируют создать собственное мясное производство и отказаться в перспективе от использования импортного сырья.

Мясоперерабатывающие предприятия Приморья используют при производстве продукции значительную долю импортного сырья, а это, во-первых, не отвечает концепции продовольственной безопасности, во-вторых, чревато вспышками различных болезней, так как завозимое импортное мясо нередко оказывается качества. Решить эти проблемы можно только путем развития собственного производства мяса, сообщили Агентству национальных новостей в администрации Приморского края.

В рамках национального проекта "Развитие агропромышленного комплекса" промышленники получают возможность приобретать в лизинг скот и оборудование. Эти механизмы - основная надежда властей и предпринимателей. В результате прошедшего во Владивостоке совещания три крупных приморских предприятия уже взялись за разработку бизнес-планов развития собственной сырьевой базы.

**Василий Корпусной**

Россия, 191002, Санкт-Петербург,  
наб. р. Фонтанки, 54/164  
тел.: +7 (812) 572-19-65, +7 (812) 764-34-22  
факс: +7 (812) 764-33-44  
[www.rubeg.com](http://www.rubeg.com)  
Группа компаний «Рубеж»

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**РУБЕЖ**

<http://www.annews.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=46377>  
(к содержанию)

## Государственное регулирование мясной отрасли

### *В Приамурье уничтожено 7 т контрабандного китайского мяса*

Regnum.ru, 14.06.06

В Амурской области пресечена попытка незаконного ввоза на территорию страны из Китая 7 тонн мяса. По данному факту, как сообщили 14 июня **ИА REGNUM** в пресс-службе Амурской областной прокуратуры, возбуждено уголовное дело по ч. 1 ст. 188 УК РФ - контрабанда.

Предварительным следствием установлено, что гражданин КНР **Дина Ц.** ввез через пункт пропуска Благовещенского таможенного поста незадекларированные по установленной форме и сокрытые от таможенного контроля мясопродукты. Общий вес товара более 7 тонн, стоимость которого превысила 487 тыс. рублей.

Мясопродукты комиссионно уничтожены уполномоченным органом. Следствие по уголовному делу продолжается.

<http://www.regnum.ru/news/656308.html>

(к содержанию)

### *Смоленские таможенники задержали контрабандную говяжью печень из Австралии*

Regnum.ru, 14.06.06

В ходе проведения оперативно-поисковых мероприятий сотрудники Смоленской таможни во взаимодействии с сотрудниками УГИБДД УВД Смоленской области возле п. Липово Краснинского района приостановили фуру с российскими номерами, движущуюся из Белоруссии в Россию. В грузовом отсеке находился товар - печень говяжья свежемороженая в количестве более 20 тонн. Согласно предъявленным документам, печень имела австралийское происхождение, и таможенное оформление было проведено в Балтийской таможне, а пунктом погрузки данного товара был г. Невель Псковской области. Возник естественный вопрос, каким образом фура из Пскова оказалась на трассе Минск - Москва со стороны Белоруссии? Да и из показаний водителей выяснилось позже, что фура предыдущей ночью была загружена не в России, а в Белоруссии, в районе г. Полоцка. Таким образом, получалось, что товар был перемещен через границу РФ и Белоруссию без декларирования и с обманным использованием документов, что квалифицируется как контрабанда. Фура с грузом была помещена на один из складов временного хранения.

Как сообщили корреспонденту **ИА REGNUM** в пресс-службе Смоленской таможни, в ходе расследования уголовного дела по этому факту была собрана необходимая доказательная база, и, как итог этой работы, 7 июня Смоленской таможней все необходимые материалы для утверждения обвинительного акта и передачи дела в суд были переданы в прокуратуру.

<http://www.regnum.ru/news/656979.html>

(к содержанию)

## Логистика

### **Компания "MeatLand L&D" автоматизировала мясной распределительный центр Империя холода, 13.06.06**

Компания "MeatLand L&D" ("Митлэнд Лоджистикс энд Дистрибьюшн") — лидер по поставкам мяса в розницу — автоматизировала мясной распределительный центр в Санкт-Петербурге. Его новые возможности позволят партнерам "MeatLand L&D" получить доступ к широкому спектру логистических услуг, оптимизируя управление своими цепочками поставок. Стандартная технологическая цепочка теперь дополняется услугами фасовки, упаковки, маркировки, прайсинга, этикетирования, отражающими тенденцию расширения частных марок в ассортименте розничных сетей и рост требований потребителей к качеству мясной продукции. Проект внедрения осуществила компания i2 СНГ.

Компания намерена развивать инвестиционные программы. В ближайшее время начнется строительство нескольких распределительных центров в Москве. Инвестиционный план "MeatLand L&D" в столичном регионе предусматривает строительство универсального логистического терминала для товаров с низкотемпературным режимом хранения емкостью 50 тыс. тонн, который будет выполнять функции оптового межрегионального узла. Также в планах компании строительство двух распределительных центров по 10 тыс. тонн, оснащенных современными цехами по разделке и упаковке мяса для поставок в розничные сети Москвы.

Как сказал журналу "Империя холода" директор по стратегическому развитию i2 СНГ Мартин Арутюнян, "внедренная WMS-система обладает мощной функциональностью и поддерживает весь спектр процессов товародвижения — приемку в режиме реального времени с применением радиотерминалов, размещение, комплектацию и погрузку мясной продукции. Использование системы автоматизации позволяет осуществлять управление работой персонала, складской техники и позволяет в перспективе установить на транспорт систему навигации и слежения".

Торговые партнеры "MeatLand L&D" предъявляют все более высокие требования к ассортименту, качеству товара и условиям доставки мясной продукции, которым теперь компания в полной мере отвечает. Информационная система – мозг распределительного центра, и ее успешное внедрение позволяет говорить о начале полноценного функционирования объекта. Сетевые операторы видят преимущества передачи логистических функций на аутсорсинг, и в перспективе потребности рынка в услугах внешних операторов будут только возрастать. Сотрудничество "MeatLand L&D" с ведущими ритейлерами Москвы и Санкт-Петербурга подтверждает эту тенденцию рынка. "MeatLand L&D" — осуществляет полный цикл коммерческих услуг от закупки до поставки продукции конечным потребителям. Компания осуществляет импорт, внутренние закупки и дистрибьюцию мяса, и лидирует в сегменте розничной логистики мясного ассортимента, ведет свой бизнес по западным стандартам и имеет прозрачную структуру управления, обеспечивающую четкую работу департаментов закупки, логистики и дистрибьюции. Основные клиентские группы: традиционная розница, horeca, оптовые региональные покупатели, розничные сети, емкость рефрижератора – 9 000 тонн, грузооборот в сутки – 2 400 тонн мяса Суточная норма обработки – 2000 заказов, собственный специализированный рефрижераторный автопарк – 120 машин.

Опыт внедрения WMS-системы будет незаменим для создания рефрижераторного терминала, способного переключить на себя основные транзитные товаропотоки, как отечественного, так и импортного мяса, для его последующей переработки.

Компания работает на рынке Москвы и в Северо-Западном регионе, в 2005 году ее оборот составил 75 000 тонн, а в денежном выражении превысил 7 млрд. рублей.

[\(к содержанию\)](#)

### ***Meatland вложит в Москву \$100 млн***

Коммерсант, 14.06.06

Петербургский поставщик мяса ЗАО "Meatland L&D" приступает к строительству собственных распределительных центров в Москве. Компания намерена создать в столичном регионе универсальный логистический терминал для товаров с низкотемпературным режимом хранения емкостью 50 тыс тонн, который будет выполнять функции оптового межрегионального узла. "Это будет рефрижераторный терминал, способный переключить на себя основные транзитные товаропотоки мяса, как отечественного, так и импортного, для его последующей переработки", -- прогнозирует Владислав Тарашенко, директор по стратегическому развитию Meatland L&D. Также в планах компании -- построить в Москве два распределительных центра по 10 тыс тонн, оснащенных современными цехами по разделке и упаковке мяса, для поставок в розничные сети столицы. Инвестиции в проект составят около \$100 млн.

[\(к содержанию\)](#)

## Новости животноводства и птицеводства

*Ни бе, ни ме, ни кукареку.*

Экономика и Жизнь 10.06.2006

Пролетит в хлопотах первый летний месяц, и по всей стране замычит-заблеет скотинка во дворах - с 1 по 25 июля проводится Всероссийская сельскохозяйственная перепись.

Учету по ФЗ от 21.07.2005 N 108 подлежат "используемые для производства животноводческой и иной сельскохозяйственной продукции скот, ценные пушные звери, кролики, птица, пчелы", а также "юридические и физические лица, которые являются собственниками, пользователями, владельцами или арендаторами земельных участков, предназначенных или используемых для производства сельскохозяйственной продукции, либо имеют сельскохозяйственных животных".

В опросных листах будут еще вопросы о площади земельных участков под посевами, огородами и садами, о видах аграрной деятельности и объеме реализации продукции. Пунктов много, и у каждого - еще подпункты. К примеру, об образовании, поле и возрасте "членов семьи физического лица - объекта сельскохозяйственной переписи".

Только дачники в пределах товариществ и кооперативов, но не владельцы недвижимости в населенных пунктах, могут не тревожиться. Их посчитают скопом, ибо они не являются товаропроизводителями.

Уже пошли бюджетные субвенции субъектам Федерации на эту счетную работу. На проведение переписи только в текущем году выделено около 5,5 млрд рублей. Это больше четверти всех государственных расходов по бюджетной статье "сельское хозяйство и рыболовство". А еще потребуются деньги на подведение итогов, которые должны быть представлены в Правительство РФ в четвертом квартале 2008 года.

Правда, в Росстате считают, что могут справиться с задачей на год раньше, поскольку имеющееся программное обеспечение позволяет намного ускорить работу. Даже с учетом того, что в труднодоступных местностях учетчики появятся глубокой осенью.

Официальный доклад по итогам Всероссийской переписи населения 2002 года был представлен в мае 2004 года. Тогда объявили, что россиян 145,2 млн. Любопытно, что по состоянию на 1 января 2002 года нас было 143,9 млн (Российский статистический ежегодник). Еще интереснее будет узнать, какие цифры обнаружат на этот раз.

1 июля по дворам и полям двинутся стада учетчиков - в основном студенты аграрных вузов, техникумов и колледжей - с фирменными сумками и обязательно с личными паспортами к мандату уполномоченного с печатью и подписью должностного лица. Такая формальность просто необходима, ибо в пору птичьего мора в прошлом году были зафиксированы не отраженные в милицейских сводках случаи явления в перепуганный народ лжеветеринаров - заготовителей дармовой курятины.

Сельский люд по стародавней национальной традиции бросится загонять и перегонять скотинку. Так делали при Сталине, так поступали при Хрущеве - и теперь ничего хорошего от учета не ждут. По мнению директора Института аграрных проблем и информатики Александра Петрикова, фермеры и владельцы личных подсобных хозяйств боятся не только увеличения налогов после переписи, но и роста тарифов на газ и электроэнергию.

Видно, не случайно главный аграрий страны Алексей Гордеев на заседании правительственной Комиссии по вопросам агропромышленного и рыбохозяйственного комплекса заявил, что никаких фискальных мер в результате сельхозпереписи не будет.

Он уверен, что эта акция - хорошая возможность для решения социальных и экономических проблем села, для того, чтобы в целом оживить настроение сельчан.

В мае выборочный обход подворий провели 4 тыс. координаторов и выяснили, что учету подлежат не менее 36 млн товарных и фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей. В территориальные статистические органы направлены видеокассеты с мультимедийной обучающей программой. Ответственный за переучет живности и недвижимости заместитель руководителя Росстата Константин Лайкам сообщает, что предстоит уточнить списки не менее 167 тыс. переписчиков и еще свыше 29 тыс. инструкторов. Им в ближайшее время увеличат размер вознаграждения.

Запущенная с начала июня пиар-акция по "усилению информационного обеспечения мероприятия" проводится в лучших традициях агитпропа партократов ("коллег"-бюрократов, но предпочитающих власть политической организации). Не дешевле ли было привлечь бесчисленных перекупщиков, ведущих свой учет буренок и их потомства?! Как бабули у городских подъездов знают все о всех соседях и их гостях, они располагают информацией практически о каждом подворье. В этой связи совсем некстати - а, может, как раз по делу - возникает образ козленка из мультфильма, который научился считать до десяти. Все подсчитанные им соседи по скотному двору были вне себя от такого вероломства, пока, чтобы не утонуть на суденышке, не потребовалось точное число особей на борту. Не напоминает ли Росстат этого самого козленочка, а Минсельхозпрод - гуся - капитана утлой посуды, если им на пересчет земли и пасущейся на ней скотинки потребовались дополнительные бюджетные ассигнования?

Ответы на эти и другие вопросы, надеемся, даст сама перепись, тем более что по ФЗ N 108 "итоги сельскохозяйственной переписи являются доступными каждому и подлежат официальному опубликованию".

Последний раз подобная акция в масштабах всей страны проводилась в 1920 году и частично по растениеводству в 1926 году.

Правда, посевные площади обследовались еще и в 1983 году. Сельскохозяйственная наука просто требует точные сведения, чтобы выработать на их базе выверенную аграрную программу страны, говорит руководитель Росстата Владимир Соколин. Предстоящая перепись - не простой переучет, а полномасштабное исследование. Перепись населения выявила немало мертвых населенных пунктов, и очень важно сопоставить данные 2002 года с нынешней сельскохозяйственной переписью, чтобы ответить на вопрос, к чему пришли и что ждет нас впереди, считает он.

Хотя и так ясно, что телега, то есть обоснование, снова стоит впереди лошади приоритетного национального проекта по развитию агропромышленного комплекса страны

(к содержанию)

### ***Определилось число животноводческих проектов, поддержанных федерацией***

Город N Ростов-на-Дону, 13.06.06

Из 47 животноводческих проектов, заявленных к реализации на Дону в начале года, в этом году лишь 38 поддержаны федеральными субсидиями, выделяемыми в рамках национального проекта «Развитие АПК». Сумма федеральной поддержки составит 88,1 млн. рублей.

Ранее N писал о том, что животноводческие проекты, отобранные областным Минсельхозом в начале года, столкнулись с проблемами на стадии оформления банковских кредитов (см. «Город N», N 19 (677)). С оформлением нужно было уложиться в сроки, определенные федеральным Минсельхозом, — до 15 мая. Однако до этого

времени кредитные соглашения были заключены лишь чуть более чем по двум десяткам проектов. Но федеральный центр пошел навстречу Ростовской области и продлил ей контрольные сроки на неделю. И за эту неделю появилась определенность приблизительно по 15 проектам. Такая скорость, безусловно, заслуживает аплодисментов. — В рамках национального проекта поддержаны 33 донских хозяйства, которые будут реализовывать 38 проектов: некоторые хозяйства реализуют одновременно проекты по мясному и молочному **животноводству**, — заявил на прошлой неделе министр сельского хозяйства области Вячеслав Василенко. — Реализация этих проектов, по самым скромным оценкам, позволит на 9% увеличить донское производство мяса и на 8% — производство молока. Сейчас мы уже работаем с хозяйствами над проектами, которые будут претендовать на поддержку в рамках реализации нацпроекта в следующем году. Стоит задача до 1 июля отобрать желающих, а затем начать основательную подготовку самих проектов. В этом году, конечно, все делалось с чистого листа. К следующему году хотелось бы подготовиться основательнее. Думаю, проектов будет не меньше, чем в этом году, — 40–50.

(к содержанию)

### ***Вертикально интегрированный свинохолдинг***

Город N Ростов-на-Дону, 13.06.06

Россельхозбанк предоставил кредит в размере 900 млн. рублей ЗАО «Русская свинина», которое объявило о начале строительства в Каменском районе свинокомплекса на 100 тыс. голов.

В минувшую пятницу пресс-конференцию дал Вадим Варшавский, депутат Госдумы от Ростовской области, председатель научно-технического совета компании «ЭСТАР», ведущей строительство электрометаллургического завода в Шахтах и выступающей как учредитель ЗАО «Русская свинина». Г-н Варшавский очертил конфигурацию вертикально интегрированного мясного холдинга, создание которого начинается со строительства свинокомплекса в Каменском районе. Инвестиции в него составят 1,2 млрд. рублей.

В мае «Русская свинина» подписала с Россельхозбанком кредитный договор на 900 млн. рублей и сроком на 8 лет. Проект поддержан федеральным бюджетом в рамках реализации национального проекта «Развитие АПК». Таким образом, возникавшие ранее опасения, что компания не успеет оформить кредит в установленные федеральным Минсельхозом сроки, не оправдались. Около 300 млн. рублей в первый свинокомплекс будут вкладывать акционеры. На сегодняшний день в поселке Глубокий Каменского района начали бурить технологические скважины. Между тем проект все увеличивается в масштабе.

— Сегодня у нас разработаны проекты на 3 свиноводческих комплекса — еще в Миллеровском и Кашарском районах, — говорит Вадим Варшавский. — Их строительство оценивается в 3,5–4 млрд. рублей. Но мы получили еще предложение приобрести совхоз в Мартыновском районе и сейчас раздумываем над строительством четвертого свинокомплекса. Самым дорогим будет первый комплекс, поскольку он будет создаваться как производство полного цикла — со своей бойней, комбикормовым заводом. Он будет выпускать охлажденную свинину в вакуумной упаковке, которая может идти сразу в торговые сети и на дальнейшую переработку. Мы сейчас ведем переговоры о покупке двух мясоперерабатывающих заводов в Москве. Компания, которая ими управляет, находится в банкротном состоянии. Но мы пока не торопимся, поскольку первое **мясо** получим лишь в следующем году. Я не исключаю, что мясоперерабатывающий завод мы построим и в Ростовской области — в Каменском

районе. Но производство колбас, ветчины и т. д. — это уже другая проблематика: маркетинг, брендинг... Пока рано об этом говорить. Даже на фасованной свинине мы сможем окупить наши вложения за 6 лет.

Таким образом, в планах «Русской свинины» — создание вертикально интегрированного мясного холдинга, включающего этапы племенной работы, откорма и убоя, производства фасованного мяса, производства мясных изделий. Цепочка дополняется комбикормовым заводом мощностью 120 тыс. тонн в год. По подсчетам Вадима Варшавского, годовая выручка каждого из свинокомплексов составит 3 млрд. рублей. Депутат Госдумы не исключает появления в проекте соинвесторов. На сегодняшний день проект «Русской свинины» является крупнейшим животноводческим проектом на Дону.

— В Ростовской области более 60% производства свинины приходится на личные и фермерские хозяйства (ЛПХ и КФХ), — говорит аналитик мясного рынка Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Лариса Дорогова. — Такого рода производители могут обеспечивать потребности небольших мясокомбинатов. Но у современных предприятий есть требования больших объемов, регулярности и качества. «Русская свинина» правильно выбрала регион: в Ростовской области она пока будет конкурировать только с ЛПХ и КФХ. Все крупные мясные холдинги смотрят на юг России, на сырьевой базе которого выгодно осуществлять откорм и забой. Этот проект имел бы дополнительные риски, если бы предполагал только откорм завозимого поголовья, так как был бы полностью завязан на импорте. Но раз там намерены формировать племенное ядро, можно достаточно точно подсчитать минимальные сроки, необходимые для появления первой продукции. С момента завода поголовья должно пройти не менее 11 месяцев: 4 месяца уходит на опорос, 8 месяцев — на откорм.

— На первом этапе мы будем завозить из Польши гибридные породы свиней на откорм, — заявил корреспонденту N гендиректор ЗАО «Русская свинина» Геннадий Пискунов, который еще недавно был главой хозяйства «Рассвет», — а параллельно формировать племенное стадо. На первом этапе завезем 200 голов, в течение 2007 года количество свиноматок будет доведено до 5,5 тысячи. Дело в том, что сразу завозить племенное стадо достаточно дорого. Если бы мы никуда не торопились, может быть, и стоило начинать именно с формирования племенного стада. Однако наш проект предполагает более короткие сроки окупаемости. Племенная ферма полноценно заработает на этапе нашей работы над свинокомплексом в Миллерово.

По словам Геннадия Пискунова, одна свиноматка стоит около 550 евро. Нетрудно подсчитать, что племенное стадо — это более 3 млн. евро. Между тем в ИКАР говорят, что 5,5 тыс. голов — это стадо, которое сможет обеспечивать работу лишь одного свинокомплекса-«стотысячника». Так что не исключено, что племенные расходы «Русской свинины» утратятся.

(к содержанию)

### ***Животноводы Татарстана за 5 месяцев увеличили производство мяса на 11%***

Татар Информ , 14.06.06

Хороших результатов добились за 5 месяцев 2006 г животноводы республики, сообщил начальник отдела животноводства минсельхозпрода РТ Виталий Лабуткин, передает ИА "Татар-информ".

Так, за данный период поголовье КРС осталось на уровне соответствующего периода прошлого года, то есть более 840 тыс голов. Тем самым снижение численности коров удалось приостановить.

Поголовье свиней за 5 месяцев 2006 г возросло на 2% и достигло 638,5 тыс голов.

Мяса за данный период произведено на 11% больше (84,5 тыс т), чем за 5 месяцев прошлого года.

От каждой коровы получено на 12% (1 тыс. 435 кг) молока больше, чем за соответствующий период прошлого года. В целом производство молока увеличилось на 7% и достигло 395,2 тыс т.

[\(к содержанию\)](#)

### ***Племя младое, но знакомое Подмосковьё прирастает крупным рогатым скотом***

Московский комсомолец, 14.06.06

Недавнее президентское Послание Совфеду вызвало немало положительных эмоций у подмосковных животноводов — развитие агропромышленного комплекса выделено теперь в национальные проекты. Акцент будет сделан на создание крупных комплексов по выращиванию племенного скота. По мнению министра сельского хозяйства России Алексея Гордеева, решить эту задачу поможет частный бизнес, главное — его заинтересовать. Впрочем, в Московской области уже имеется опыт по разведению крупного рогатого скота. И если его развить и приумножить, то российский рынок не будет зависеть ни от какой аргентинской говядины.

Всего за 5 лет подмосковные животноводы не только вернули себе утраченные в 90-х годах позиции, но и выбились в лидеры отечественного агропрома благодаря приходу в хозяйства крупных инвесторов. Среди наиболее ярких примеров — компания “Коалко-Агро”, объединяющая в своем составе три агропромышленных хозяйства в Домодедовском районе Московской области: племзаводы “Барыбино”, “Заря Подмосковья” и “Павадино”. Сегодня общее количество голов крупного рогатого скота в этих хозяйствах исчисляется тысячами, а вырабатываемое ими молоко поставляется на лучшие предприятия (Ehrmann, Danon, Лианозовский завод детских молочных продуктов Wimm-Bill-Dann’a, Campina).

За последние 3 года в областные сельскохозяйственные проекты “Коалко-Агро” вложила более 100 млн. долларов, значительная часть средств вложена в развитие именно животноводства. Прежде всего средства идут на приобретение за рубежом племенных коров, новейшего сельхозоборудования, строительство животноводческих комплексов, а также на развитие социальной инфраструктуры.

Как итог — хозяйства агрохолдинга “Коалко-Агро” не имеют задолженностей ни по заработной плате, ни по платежам, возникшим в застойные времена. Предприятия работают с высокой рентабельностью, а в бюджеты всех уровней в минувшем году они перечислили более 300 млн. рублей.

Неудивительно, что, наблюдая такой прорыв, хозяйства других регионов России принялись перенимать опыт грамотного построения бизнеса. С тех пор как в “Коалко-Агро” пришел инвестор, хозяйства посетили более 20 делегаций из того же далекого Татарстана. Как результат — реконструкция ряда животноводческих комплексов, включая лидеров ОАО “Красный Восток АГРО” и агроферму “Бирюли”, ведется по методике и технологиям подмосковных животноводов.

**Юрий АБРАМОВ**

<http://www.mk.ru/numbers/2226/article77235.htm>

[\(к содержанию\)](#)

### ***Птицеводы республики занялись разведением индюков***

Татар-информ 14.06.06

Разведением индюков занялись в некоторых птицеводческих хозяйствах республики. Начало новому делу положил руководитель Лениногорской птицефабрики Накип Хайрутдинов, сообщил корреспонденту агентства "Татар-информ" генеральный директор ОАО "Татптицепром" Марс Алиев.

Около трех лет назад финансовое положение на Лениногорской птицефабрике сложилось не лучшим образом. поголовье кур-несушек сократилось до 50 тысяч голов. Помочь предприятию вызвался местный фермер Накип Хайрутдинов. Сегодня Лениногорская птицефабрика входит в КФХ "Хайрутдинов". поголовье кур-несушек увеличилось на 150 тысяч голов. Для сбалансированного кормления птиц фермер сам выращивает корма. Так, в этом году 140 гектаров пашни он занял новой культурой - смесью озимой пшеницы и озимой ржи, из которой после переработки получается качественный корм для птиц.

Предприимчивый фермер отправился в одно из племенных хозяйств Воронежа, откуда завез молодых индюков, а уже в прошлом году ему удалось произвести 30 тонн мяса этих птиц. Сейчас в его хозяйстве 15 тысяч голов индюков. В перспективе родительское стадо этих птиц достигнет 5 тысяч голов. В этом году Н. Хайрутдинов решил еще производить инкубационные яйца и реализовывать их птицеводческим хозяйствам республики. Для этого из Воронежа он завез 5 тысяч штук таких яиц. Вылупившиеся из них индюшата станут со временем еще одним родительским стадом, но уже так называемым элитным - от птиц будут получать инкубационные яйца. Приобретать их у Лениногорской птицефабрики планируют многие птицеводческие хозяйства республики, в том числе и племенной птицеводческий репродуктор "Юдинский". В этом хозяйстве задалась целью производить "породистых" индюшат и реализовывать их владельцам частных подворий. К слову, вес некоторых взрослых индюков, по словам М.Алиева, достигает 18-20 килограммов.

**Ирина Игнатьева**

<http://www.tatar-inform.ru/news/agriculture/?ID=32022>  
(к содержанию)

***Животноводство – приоритетный курс Волгоградского АПК***  
Agronews.ru, 15.06.06

В Волгоградской области в рамках направления по ускоренному развитию животноводства приоритетного национального проекта "Развитие АПК" планируется построить и реконструировать 10 животноводческих ферм и комплексов, сообщает сайт "Приоритетные национальные проекты". В их число входят шесть комплексов по производству молока на 7,3 тыс. коров, а также откормплощадки на 10 тыс. голов крупного рогатого скота и свинокомплекс на 148 тыс. голов.

Кроме того, после рассмотрения на заседании Волгоградского областного совета по инвестициям в региональный реестр включены 11 крупных инвестиционных проектов в сфере животноводства. В настоящее время дорабатывается проектно-сметная документация и продолжается работа по формированию залогового обеспечения предлагаемых проектов.

С начала года региональным филиалом ОАО "Россельхозбанк" выдано более 230 кредитов владельцам личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств, а также сельхозкооперативам на общую сумму более 100 млн. руб.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?Nid=28088&Page=2>  
(к содержанию)

***Орловская область претендует на третье место по животноводству в Черноземье.***  
Agronews.ru, 15.06.2006

ООО "Эксима", владеющее известным Микояновским мясокомбинатом, намерено построить в Орловской области национальный селекционно-гибридный центр по производству свинины и племенного молодняка.

По информации, полученной ИА REGNUM в Орловской торгово-промышленной палате и в управлении по предпринимательству, инвестиционной и инновационной деятельности, внешнеэкономическим и межрегиональным связям областной администрации, такое соглашение было заключено по итогам прошедшей в области в начале июня X ярмарке инвестиций "Орел-2006". Напомним, на ней был заключен ряд важных соглашений. Это капитальные вложения в строительство жилья, энергетических объектов, промышленных предприятий и т.д. Однако основная доля инвестиционных предложений на ярмарке пришлась на аграрный сектор и особенно животноводство.

Первоначально скот для национального селекционно-гибридного центра по производству свинины и племенного молодняка будет закупаться за границей, пока на предприятии не наладят собственный цикл воспроизводства. Общий объем инвестиций достигнет 3 млрд 103 млн рублей. Проектом предусмотрено также кормопроизводство на площади 20 тыс. гектаров.

С торжественной церемонии закладки памятного знака началось продвижение другого крупного аграрного проекта - строительства свиноводческого комплекса близ села Тельчье Мценского района. Примечательно, что свиноводством здесь будет заниматься один из крупнейших отечественных птицеводческих холдингов - ЗАО "Моссельпром". Планируемый им комплекс рассчитан на содержание 216 тыс. голов, и первое поголовье он примет уже к началу 2008 года. В год предприятие будет поставлять 25 тысяч тонн свинины.

Орловским проектом будет управлять дочернее предприятие - ЗАО "Орелсельпром". Известно, что оно внесено в список участников нацпроекта "Развитие АПК", благодаря чему получит компенсацию двух третей процентной ставки по кредиту. Таким образом, банковский заем (общая сумма инвестиций - 2 млрд. рублей) обойдется "Моссельпрому" всего в 4% годовых. Еще один весомый экономический козырь - собственные заводы: комбикормовый и по убою скота и переработке мяса. Реализацию же мясопродуктов, как отмечают специалисты, комментирующие этот проект, обеспечит лобби председателя совета директоров компании Сергея Лисовского. Впрочем, представители самого "Моссельпрома" уверяют, что столичный рынок и без того давно знаком с их птицеводческой продукцией, а значит, примет и новый ассортимент.

Правда, есть и скептики, полагающие, что птицеводство и свиноводство - разные типы бизнеса, и если одно получилось, не факт, что и второе окажется столь же успешным. К тому же реализация всех продекларированных в Орловской области животноводческих проектов в полном объеме приведет к перенасыщению отечественного мясного рынка. Опасения по поводу такой перспективы вряд ли беспочвенны. Ведь уже официально называлась цифра, что в ближайшие 3 года производство свинины на Орловщине вырастет в 10 раз. Вот еще некоторые заметные заявки в этой отрасли. В начале мая ООО "Агрико" объявило о планах строительства комплекса на 500 тыс. голов с суммой инвестиций в 215 млн долларов. Обещают наладить эффективное производство животноводческой продукции: в Урицком районе - ЗАО "Агротехнология", в Болховском - ООО "Омега Компани", в Покровском - ЗАО "СЕТ-Холдинг". ЗАО "Щелково Агрохим" создаст современный сельскохозяйственный комплекс на базе ООО "Дубовицкое" Малоархангельского района. Третий год продолжает осваивать Корсаковский район

подмосковное ЗАО "Торгово-промышленная компания "Декар". Его проект - комплексное развитие сельскохозяйственного производства на основе высокоинтенсивных экологически замкнутых энергосберегающих технологий. Общий объем инвестиций - 580 млн. рублей.

В строительстве животноводческих помещений в Орловском, Знаменском и Урицком районах планирует вложить около миллиарда рублей местный агрохолдинг "Орловская нива". И это еще не весь список. В итоге Орловская область может войти в тройку лидеров (вслед за Белгородской и Липецкой) по развитию животноводства в Черноземье. Компания ООО "Виана" берется реализовать проект "Развитие плодово-ягодного производства и создание современного холодильного модуля для хранения плодово-ягодной и мясной продукции по мировым стандартам". Замысел оценивается в 1,5 млрд. рублей. ООО "МилеМак" на базе Мценского сушильного завода будет производить наполнители для хлебопекарной, кондитерской и молочной промышленности на основе переработки плодово-ягодной продукции. Объем инвестиций - полмиллиона рублей, правда, до 2010 года. ЗАО "Главпродукт" модернизирует производство плодоовощной продукции на Нарышкинском пищекомбинате. ЗАО "Альянс инвест компани" намерено на базе Шаблыкинского крахмального завода, ориентированного на переработку картофеля, построить завод по производству пшеничного крахмала, клейковины, комбикормов и патоки. Общий объем инвестиций свыше 1,4 млрд рублей.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?Nid=28087&Page=2>  
(к содержанию)

***В Новгородской области предстоит увеличить производство мяса на 9%.***

Agronews.ru 15.06.2006

За два года реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в Новгородской области предстоит увеличить производство мяса на 9%, молока – на 4,6%, сообщает официальный сайт «Приоритетные национальные проекты».

Для выполнения программы по ускоренному развитию животноводства планируется покупка 2,3 тыс. голов племенного крупного рогатого скота и более тысячи голов свиней. Таковы целевые показатели проекта развития АПК, представленные заместителем главы администрации Новгородской области Евгением Володько на совещании областных аграриев с участием Министра сельского хозяйства РФ Алексея Гордеева, состоявшемся 8 июня.

На сегодняшний день в области заключено девять восьмилетних кредитных договоров на сумму 140,4 млн руб. на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов. Кроме того, четыре сельскохозяйственные организации заключили соглашение с ОАО «Россельхозбанк» о выдаче восьмилетнего кредита на сумму 181 млн руб.

Поддержка развития личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств в рамках направления по стимулированию малых форм хозяйствования на селе должна способствовать увеличению реализации сельскохозяйственной продукции за два года на 11,3%. С этой целью планируется создать 10 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, обеспечивающих работу мелкотоварного сектора.

Для развития малых форм хозяйствования в настоящее время заключено 89 кредитных договоров, в том числе 62 – личными подсобными хозяйствами на сумму 9,5 млн руб. и 27 – крестьянскими (фермерскими) хозяйствами на сумму 12,3 млн руб.

Для обеспечения жильем молодых специалистов (или их семей) планируется ввести 4,2 тыс. кв. м жилья для 50 молодых семей и молодых специалистов, приезжающих жить и работать на селе.

По словам Евгения Володько, на сегодняшний день практически завершена вся нормативно-методологическая работа по приоритетному национальному проекту «Развитие АПК» в регионе. Составлены сетевые графики, разработан проект развития АПК в области, которые находятся на согласовании в Министерстве сельского хозяйства РФ. Утверждены программы «Развитие АПК» муниципальных районов. Разрабатывается региональная программа создания сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?NId=28086&Page=2>

(к содержанию)

### ***Коровьи слезы***

Парламентская газета 15.06.2006

В Нижегородской области идет обсуждение реализации национального проекта в аграрном секторе.

В Нижегородской сельхозакадемии впервые за последние несколько лет за "круглым столом" собрались ученые, руководители сельхозпредприятий и аграрные чиновники. Словом, те люди, от которых зависит воплощение в жизнь национального проекта по развитию **животноводства**. Как отметил проректор НГСХА Александр Самоделкин, по поводу реализации национальных проектов существуют разные точки зрения. Например, отечественным сельхозпроизводителям настоятельно рекомендуют обратиться за помощью к загранице, но при этом забывают, что и в нашей области была создана хорошая племенная база и куда важнее позаботиться о сохранении собственного генетического потенциала. А поэтому надо менять приоритеты в работе.

"Беда в том, что животноводческая продукция требует высоких затрат и в результате поголовье крупного рогатого скота ежегодно сокращается на десять процентов, - поддержал ученого председатель комитета по аграрным вопросам Законодательного собрания области, президент регионального Союза животноводов Николай Шкилев. - Самое страшное в том, что мы губим маточное поголовье. Что нужно? Деньги и заинтересованность сельхозпроизводителей. В этом мы и пытаемся с региональным министром Леонидом Седовым убедить губернатора, его замов, иначе останемся без отрасли **животноводства**. В первую очередь необходимо обратить внимание на качество заготавливаемых кормов. Упорядочить племенную работу - ни в области, ни в регионах Приволжского федерального округа нет центров, которые должны объединить положительный опыт и оказывать помощь хозяйствам. Кстати, такой центр мы собираемся создать в этом году. И главная проблема - кадры. Уже днем с огнем не найти хорошего зоотехника или агронома".

Обеспокоенность руководителя одного из лучших хозяйств разделяют и в министерстве сельского хозяйства и продовольственных ресурсов области. По статистике, приведенной начальником отдела **животноводства** Марией Бычковой, сегодня в Агропроме работают более 100 тысяч человек, это на 87 тысяч меньше, чем десять лет назад. На тысячу сократилось число руководителей и специалистов. Особенно остро село нуждается в зоотехниках и ветеринарах. С одной стороны, серьезным препятствием в работе селян остается диспаритет цен. Только один факт - за год цена дизельного топлива выросла на 19 процентов, а молока всего на 3. С другой стороны - качество молока, сдаваемого хозяйствами, не отвечает государственным стандартам. Прежде всего по содержанию

белка. Значит, нужно в корне пересматривать кормовую базу. Кстати, министерство приняло программу по поддержке отрасли **животноводства** и деньги уже идут на село. Конечно, в области есть целый ряд хозяйств, которые без преувеличения являются гордостью не только нашей области, получая высокие результаты в **животноводстве**. Но это опять же говорит о том, насколько важно сохранять и развивать собственную племенную базу и в целом отрасль. И здесь не обойтись без тесной связи производства с наукой и поддержки государства.

**Александр ВИХРОВ**

(к содержанию)

### ***Нефть, зерно и... свиньи. Продавец нефтепродуктов "Випойл" инвестирует в свиноводство***

Ведомости 16.06.06

Волгоградский нефтетрейдер "Випойл" расширяет аграрный бизнес. В августе холдинг начнет строить в Волгоградской области свинокомплекс на 100 000 голов стоимостью 800 млн руб.

*В холдинг "Випойл" входят 23 автозаправочные станции и Самофаловская нефтебаза в Волгоградской области. В подразделение "Випойл-агро" входят четыре сельхозпредприятия. Оборот компании не раскрывается.*

Строительство свинокомплекса начнется в августе 2006 г. и займет чуть больше года, рассказал "Ведомостям" гендиректор "Випойл-агро" Сергей Юрин. После выхода на проектную мощность комплекс будет производить в год 12 000 т мяса в живом весе. Строительство свинокомплекса обойдется компании в 800 млн руб.: 10% составят собственные средства, остальное — банковские кредиты. Окупить вложения планируется за 5-6 лет. У "Випойла" уже есть два собственных земельных участка, и на каком из них начнется строительство, компания выберет к концу июня, говорит Юрин. Проекты готовят итальянские и венгерские консультанты, и один из них станет генподрядчиком строительства, уточняет он.

Аграрным бизнесом нефтетрейдер решил заняться еще в 1994 г. Тогда у компании возникали сезонные проблемы с реализацией дизтоплива, и подразделение "Випойл-агро" стало поставлять аграриям нефтепродукты в обмен на их продукцию. Со временем компания занялась производством зерновых и масличных самостоятельно. Сейчас "Випойл-агро" обрабатывает 70 000 га пашни в Волгоградской области и в год производит до 100 000 т зерновых и масличных.

По данным представителя волгоградского агрохолдинга "Гелио-Пакс" Виталия Шамаева, в прошлом году из Волгоградской области было вывезено 1,2 млн т зерна и около 400 000 т подсолнечника. Так что развитие переработки и потребления внутри региона вполне логично — вот агрохолдинги и инвестируют в животноводство, объясняет он. Часть производимого "Випойл-агро" зерна действительно будет использоваться в свиноводческом проекте, подтверждает Юрин.

Строительство свинокомплекса укладывается в стратегию развития аграрного направления "Випойла", считает исполнительный директор Ассоциации агропромышленных предприятий Волгоградской области, членом которой является "Випойл", Виктор Склямин. В 2007 г. компания собирается приобрести элеватор, а также построить завод по производству биоэтанола и вместе с компаниями "Гелио-Пакс" и "Волгоагроресурс" стать соинвестором строительства маслоэкстракционного завода мощностью до 500 000 т семян в год, напоминает он. А после реализации этих проектов

доля сельхозпроизводства в обороте "Випойла" может вырасти с 30 до 50%, предполагает он.

После запуска свинокомплекса "Випойл" станет вторым крупным производителем в Волгоградской области, говорит начальник отдела животноводства областного комитета сельского хозяйства Алексей Филатов. Сейчас крупнейшим производителем является казачья холдинговая компания "Краснодонское": ей принадлежит свинокомплекс на 108 000 голов, ежегодно производящий до 10 000 т мяса в живом весе. "Ниша остается незаполненной", так что в "Краснодонском" появления конкурента не боятся, говорит председатель совета директоров компании Владимир Водянников. Высокая цена на свинину в России и мире предопределяет успех проекта, считает президент Мясного союза России Мушег Мамиконян. С запуском свинокомплекса можно будет заменить отечественным импортное мясное сырье, на котором работают большинство мясопереработчиков в регионе, добавляет Водянников.

**Оксана Лебедева**

(к содержанию)

### ***В Марий Эл снижается поголовье крупного рогатого скота***

Regnum.ru, 16.06.06

В сельскохозяйственной сфере Марий Эл растут надой и производство куриных яиц, но поголовье крупного рогатого скота снижается. Как сообщает корреспондент **ИА REGNUM**, эти сведения содержатся в материалах Маристата о производстве и отгрузке сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными организациями за январь-май 2006 года.

По состоянию на 1 июня 2006 года в сельскохозяйственных организациях поголовье крупного рогатого скота составило 86,4 тыс. голов (в том числе коров - 32,7 тыс.), свиней - 76,5 тыс., птицы - 2060,6 тыс. голов. По сравнению с соответствующей датой 2005 года поголовье крупного рогатого скота сократилось на 5,1% (в т.ч. коров - на 1,4%), поголовье свиней возросло на 16,8%, овец и коз - на 17,6%, птицы - на 7,5%. За январь-май 2006 года объем реализации на убой скота и птицы (в живом весе) увеличился по сравнению с январем-маем 2005 года на 15,5%, производство коровьего молока - на 10,6%, производство куриных яиц - на 16,8%. Надой молока на одну корову увеличился на 181 кг и составил 1575 кг. В среднем на одну курицу-несушку получено 125 яиц. В январе-мае 2006 года по сравнению с январем-маем 2005 года продажа мяса собственного производства возросла на 11,1%, молока - на 14,8%, яиц - на 17,6%.

<http://www.regnum.ru/news/658000.html>

(к содержанию)

### ***А.Суриков переизбран исполнительным директором Ассоциации операторов российского рынка мяса птицы***

Product.ru 16.06.06

15 июня состоялось очередное заседание Совета директоров Ассоциации операторов российского рынка мяса птицы. Эта некоммерческая организация объединяет более 70 фирм, специализирующихся на импорте в Российскую Федерацию мяса птицы, свинины и говядины.

Кроме того в состав ассоциации входит Американская ассоциация экспортеров мяса птицы и яиц и ряд других аналогичных зарубежных структур. В основном импорт продуктов мясной группы осуществляется членами ассоциации из США, Бразилии и

стран Европейского союза. При этом на их долю приходится 70% всего импорта мяса в Россию, в том числе 100% импорта куриного мяса производства США.

Помимо импорта мясной продукции члены ассоциации являются отечественными производителями мяса, то есть активно занимаются птицеводством и животноводством в самой Российской Федерации, владеют птицефабриками, мясокомбинатами и хладокомбинатами. Кроме того, члены ассоциации импортируют в Россию другие продукты питания, такие как, например, сахар, бананы и тропические фрукты, в основном, из стран Южной Америки - Бразилии, Эквадора и др.

Совет директоров ассоциации состоит из пяти членов: президента ассоциации, депутата Госдумы Ю.Д.Маслюкова, главы компании "Оптифуд" И.А.Оболенцева, руководителя компании "Фуд трейд групп" Е.М.Когана, членов руководства фирм "Евросервис" и "Союзконтракт" И.М.Кофмана и М.В.Школьникова. Исполнительный директор ассоциации согласно уставу избирается сроком на два года.

В 2002 и 2004 годах на эту должность дважды избирался Антон Суриков, член Редакционного совета "ФОРУМа мск". В связи с окончанием срока его полномочий 15 июня на заседании Совета директоров вновь был рассмотрен вопрос об исполнительном директоре.

Ю.Д.Маслюков и И.А.Оболенцев предложили в третий раз избрать на эту должность А.В.Сурикова. В результате состоявшегося голосования эта кандидатура была поддержана членами Совета директоров единогласно. Таким образом А.В.Суриков продолжит свою работу в должности исполнительного директора еще два года - до июня 2008 года.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=42911>

(к содержанию)

## Новости мясоперерабатывающей отрасли

### ***Объемы производства мясокомбинатов Мордовии выросли на 15%.***

AgroNews.ru 10.06.06

На 885 тыс. 133 руб. выпустили товарной продукции мясокомбинаты Мордовии за январь - май этого года (+15% к 2005 г.), сообщили в минсельхозе РМ, передает РИА «Столица С».

Активнее всего предприятия стали производить топленый жир (+64% к 2005 г.). За январь - май выпущено 100 т этой продукции. Колбасных изделий произведено 9 тыс. 254 т (+7%), мясных полуфабрикатов - 452 т (+50%), мяса, включая субпродукты I категории, - 4946 т (+6%).

Выпуск сухих кормов спал на 33% и составил 315 т. Бессменным лидером по всем отраслям производства остается МПК «Атяшевский». Только колбасы за 5 месяцев здесь изготовлено 4 тыс. 835 т. Предприятие значительно опережает другие мясокомбинаты и по закупке скота в живом весе. Из общих 8 тыс. 794 т «Атяшевский» приобрел 5 тыс. 27 т. В целом же закупка скота выросла по Мордовии лишь на 1% к уровню прошлого года.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?Nid=28003&Page=4>

[\(к содержанию\)](#)

### ***"Кампомос" положился на экспатов. Испанцы купили немецкого менеджера***

Ведомости, 13.06.06

Испанская мясная группа Camprofió, единственный крупный западный игрок на российском колбасном рынке, окончательно решила доверить бизнес в России европейскому менеджеру. Гендиректором "Кампомоса" назначен Кристиан Пошик, больше 12 лет проработавший на немецком химическом гиганте Henkel. Хотя топ-менеджеры из Henkel неплохо ориентируются в российских реалиях, в мясном бизнесе Пошику придется непросто, предупреждают участники рынка.

Пошик родился в 1960 г. в Австрии. Он закончил венский Университет экономики и бизнес-управления и с 1994 г. трудился в немецком концерне Henkel — крупном производителе бытовой химии и косметики. Там Пошик успел поработать вице-президентом в штаб-квартирах компании в Дюссельдорфе и Вене, а в 2003 г. он занял пост генерального менеджера российского офиса Henkel Laundry and Homecare.

На должность гендиректора "Кампомоса" Пошика еще в феврале выдвинула материнская компания завода — Camprofió, рассказал сам менеджер "Ведомостям". Заключенный контракт, по его словам, бессрочный.

Получить комментарии у бывших коллег Пошика по бизнесу не удалось, но Александр Коробов, гендиректор рекламного агентства TBWA, уже несколько лет обслуживающего Henkel, рассказывает об этом менеджере, что тот "любит сам вникать во все детали бизнеса" и обладает аналитическим складом ума. "Когда мы только подписали контракт с Henkel, он лично вводил нас в курс дела и объяснял специфику бизнеса, — вспоминает Коробов. — Для компаний такого уровня это нетипично". Годовая зарплата подобных менеджеров обычно равняется примерно 250 000 евро, еще 30-40% от этой суммы составляет бонус, рассказывает консультант хедхантинговой компании WardHowell Элла Сытник.

Пошику придется управлять компанией, переживающей не лучшие времена. Главная проблема — зависимость от крупных импортеров мясного сырья. Когда в 2003 г. вводились квоты на импорт в Россию свинины, говядины и мяса птицы, по историческому принципу квоты достались тем компаниям, которые самостоятельно занимались импортом сырья. А поскольку "Кампомос", как правило, закупал сырье в России, заводу квота не досталась. Между тем доля мясного сырья в себестоимости конечной продукции, по свидетельству участников рынка, может достигать до 70%. Чтобы хоть как-то решить эту проблему, в феврале представители Camprofió объявили о начале строительства собственного свинокомплекса на 3000 свиноматок, который позволил бы поставлять на завод до 6000 т свинины в год и, таким образом, полностью обеспечивать "Кампомос" собственным сырьем, заодно снизив его себестоимость. Но запуск фермы запланирован лишь на 2007 г., а внутренние оптовые цены на сырье только с начала года по некоторым позициям повысились уже на 30%.

Пошик обещает заняться совершенствованием производственного процесса, улучшением работы дистрибуторской сети, логистики и маркетинга, а также внедрением новых продуктов. По его словам, "Кампомос" планирует увеличивать свою долю рынка так, "чтобы бизнес оставался прибыльным". "Доля рынка компании действительно меньше, чем пару лет назад, но мы на 2-м месте в Москве и собираемся увеличить ее [долю] и продвинуться в регионы", — планирует он.

Для Пошика такой переход выглядит логично, считает аналитик "Тройки Диалог" Виктория Гранкина: "У Henkel хорошее понимание российского потребительского рынка, они отлично усвоили реалии местного бизнеса, а Camprofió нужен был человек с иностранным бэкграундом". "В конечном итоге это все равно работа с российским потребителем, а специфику мясного бизнеса, я думаю, он поймет во время работы", — считает аналитик.

Но сами мясники уверены, что постороннему в их бизнесе придется нелегко. Чтобы руководить мясной компанией, нужно "костным мозгом чувствовать" сырое мясо, биохимию, технологию и все остальные нюансы производства, предупреждает президент Мясного союза Мушег Мамиконян.

*ООО "МПЗ "Кампомос" – самая крупная зарубежная "дочка" испанской группы Camprofió. В 2005 г. завод произвел 45 000 т готовой мясной продукции, оборот составил больше \$125 млн (собственные данные компании). В группу Camprofió входят 15 мясоперерабатывающих заводов в пяти европейских странах (два в России, пять во Франции, по одному в Португалии и Румынии, шесть в самой Испании). Оборот в 2005 г. – около 1 млрд евро, чистая прибыль до налогов – около 57 млн евро.*

**Анфиса Воронина, Кирилл Корюкин**

(к содержанию)

**Покупатель на службе. У Кронштадтского мясокомбината**  
Ведомости, 15.06.06

Покупатель может не только пополнять счет компании, приобретая ее товары, но и выполнять другие, не свойственные ему задачи — например, улучшать дистрибуцию. По крайней мере, в этом убеждены на Кронштадтском мясоперерабатывающем заводе. Прошлой осенью предприятие развесило по Санкт-Петербургу рекламные щиты, призывающие потребителей сообщать об отсутствии его колбасы в магазинах. Этот прием помог увеличить продажи на 15%, гордятся представители компании.

*Кронштадтский МПЗ, один из крупных производителей мясных продуктов в Северо-Западном регионе, занимает, по оценке конкурентов, 15–20% петербургского рынка*

**Обзор прессы за 10-16.06.06**

*мясопродуктов. Заводом владеет концерн "Пять звезд", 100% уставного капитала которого принадлежит офшору Dirix Enterprises Ltd (Багамы).*

"В продуктовом магазине нет кронштадтской колбасы? Сообщите нам об этом и получите призы" — этот слоган, размещенный на 100 щитах и 600 стикерах в метро, увидели более 1500 петербуржцев, позвонивших на горячую линию КМПЗ и назвавших адреса магазинов, в которых не нашли продукции комбината, рассказала Ольга Симоненкова, начальник отдела маркетинга КМПЗ. Если жалобы на дефицит колбасы подтверждались, покупатель участвовал в беспроигрышной лотерее и мог выиграть, к примеру, электрическую мясорубку. "Засчитывались все сообщения, даже если об одном и том же магазине рассказывали десятки людей", — уточняет Симоненкова.

Мясокомбинат использовал известную методику продвижения — технологию pull & push, побуждающую покупателя требовать в магазинах определенный товар. Это давление "снизу" заставляет ритейлеров и дистрибуторов начать работу с брендом, объясняет Сергей Игнатъев, директор по маркетингу петербургского мясного холдинга "Парнас М". Похожие методы в России нередко применяются в кампаниях партизанского маркетинга, правда, вместо покупателей используется специальный промоперсонал, замечает Елена Давыдова, директор BTL-подразделения компании Europublicity.

По словам Симоненковой, от акции, придуманной маркетологами завода, ждали повышения узнаваемости бренда, пополнения армии лояльных потребителей и расширения дистрибуции. Благодаря звонкам покупателей кронштадтская колбаса к началу 2006 г. появилась в 20 новых торговых точках. "При этом общий объем продаж увеличился на 15%", — добавляет она. Маркетинг в мясоперерабатывающей отрасли очень консервативен и КМПЗ удалось выделиться на фоне стандартных рекламных акций с обещаниями призов, комментирует эти результаты президент Мясного союза Мушег Мамиконян. "Компания хорошо развивалась и росла в последнее время, в том числе благодаря маркетинговым усилиям", — замечает он.

Правда, и затраты на рекламную кампанию были серьезными для регионального производителя, полагает Игнатъев. По оценке гендиректора компании "Эспар-Аналитика" Андрея Березкина, только наружная реклама обошлась компании более чем в \$150 000. А общий рекламный бюджет акции превысил \$250 000, подсчитали эксперты.

Однако затраты оправдались: по оценке одного из конкурентов, на каждый вложенный в акцию доллар КМПЗ получил примерно \$6 прибыли. Прирост в продажах в 15% — хороший результат, соглашается Давыдова, тем более что в перспективе должны вырасти и другие показатели предприятия, в том числе доля бренда на рынке.

Правда, существенно расширить географию продаж с помощью покупателей КМПЗ не удалось, считает Дмитрий Гордеев, гендиректор торгово-производственной компании Meatland L&D. Появление в клиентской базе 20 новых магазинов — скромный результат, успехом было бы прибавление как минимум 100 новых адресов продаж. "Если такой крупный производитель, как "Кронштадтский", не представлен в магазинах, то вовсе не потому, что не знает их адресов", — уверяет Гордеев. Гораздо эффективнее, по его словам, улучшать дистрибуцию традиционным способом — с помощью собственных торговых представителей, которые не только отыскивают "неохваченную" розницу, но и сразу же вступают в переговоры о сотрудничестве с руководством магазинов.

*Елена Горелова*

(к содержанию)

**Голландский шпик с повышенным содержанием микроорганизмов будет переработан в колбасу**

Product.ru 15.06.06

**Обзор прессы за 10-16.06.06**

В конце мая в Саратовскую область привезли 22996 кг замороженного свиного шпика из Голландии. Он был предназначен для свободной реализации, однако после исследований с ним решили поступить по-другому.

В Саратовскую область груз ввезли по ветеринарным свидетельствам, выданным ветврачом Юго-Восточного административного округа Москвы. "Пробы" шпика отправили в межобластную ветеринарную лабораторию для анализа на токсичность и "бактериальную обсемененность". Результаты экспертизы показали, что содержание микроорганизмов превышает санитарные нормы.

Врачи говорят, что обнаруженные бактерии гибнут при высоких температурах, поэтому шпик отправили на один из саратовских мясокомбинатов. Там его переработают в вареную колбасу категории "С" - путем "жесткой термической обработкой"

[.http://www.product.ru/news.asp?ID=42874](http://www.product.ru/news.asp?ID=42874)

(к содержанию)

### ***"Мириталь" инвестирует \$1 млн в развитие продукции премиум-класса*** Yarmarka.net, 16.06.06

Компания "Мириталь" объявила о выводе на проектную мощность линии по производству премиальной продукции и о планах занять 5% московского рынка пельменей.

Как сообщили Yarmarka.net в компании, стоимость линии составила 1 млн. евро, а в целом инвестиции "Мириталь" в приобретение и установку оборудования для производства продукции премиум-класса (ТМ "Один к Одному") с начала года составили 2 млн. долл. До конца 2006 года в развитие новой марки планируется вложить еще порядка 1 млн. долл. К концу 2006 года предприятие намерено продать более тысячи тонн пельменей "Один к Одному", а через год доля новой марки на рынке Москвы, согласно планам компании, должна превысить 5%.

Новая линия – единственная в России и одна из трех в мире – позволяет полностью повторить процесс ручной лепки при изготовлении пельменей. Оборудование было произведено в Голландии по индивидуальному заказу "Мириталь". 2 аналогичных линии, каждая из которых настроена под особенности национальных рынков, установлены в Шанхае (Китай) и на Тайване. Производственная мощность линии составляет 700 кг в час.

"Одной из уникальных особенностей технологии производства "Один к Одному" является способ раскатки теста. В процессе приготовления тесто проходит 5 последовательных этапов раскатки до толщины 0,5 мм под низким давлением на 5 раскаточных машинах, в точности повторяя действия хозяйки, что позволяет, не травмируя структуру теста, сделать его более тонким, мягким и эластичным, в то время как при приготовлении обычных пельменей раскатка производится в один прием под высоким давлением, — отмечают в компании. — Попадая в формовочный барабан, тесто натягивается, после чего специальными приспособлениями в нем проделываются углубления, куда попадает строго дозированный фарш, и каждый пельмень индивидуально "закрывается" механическими ладонями — устройством, имитирующим ручную лепку".

Особая "китайская" форма пельменей и тонкая раскатка теста позволяют "Мириталь" достичь оптимального соотношения мяса и теста — 60/40, которое на сегодняшний день не может обеспечить больше ни один из участников рынка. Благодаря использованию охлажденного, а не замороженного фарша, мясо в пельменях сохраняет натуральный вкус и все полезные свойства.

Динамичное развитие новой марки на московском рынке замороженныхпельменей позволяет прогнозировать достижение запланированных показателей. Менее чем за полгода компания вошла с новым продуктом в московские сети "Билла", "АБК", "Стокманн", "Патэрсон", "Остров", "Геркулес", "Самохвал" и другие. Ведутся переговоры с торговыми сетями "Ашан", "Рамстор", "Перекресток", "Седьмой континент", "Азбука вкуса".

"Главная задача сейчас – обеспечить должную дистрибуцию новой марки, — говорит директор по маркетингу и стратегическому развитию компании "Мириталь" Наталья Романова. – В ближайшее время для продвижения марки "Один к одному" будут определены основные дистрибуторы, сотрудничество с которыми обеспечит присутствие марки во всех торговых сетях и магазинах ключевой несетевой розницы".

Потенциал новой торговой марки подтверждают независимые исследования потребительских предпочтений. Согласно данным "слепых дегустаций", проведенных в апреле 2006 г. в Москве агентством "РОМИР Мониторинг", пельмени "Один к одному" получили самую высокую оценку в сравнении с продукцией основных конкурентов. Для исследования были отобраны 5 торговых марок сегмента премиум, розничная цена которых на 30-50% превышает стоимость пельменей "Один к одному". В ходе дегустаций потребители оценивали толщину и цвет теста, размер и вкус начинки, состав и консистенцию фарша, количество специй.

*Компания "Мириталь" существует с 1996 года и специализируется на выпуске замороженных полуфабрикатов: пельменей (около 80% от объема производства), вареников (около 15 %) и фарша. Производственное предприятие расположено в г. Реутов Московской области. Компании принадлежат торговые марки "Мириталь", "Баба Люба", "Один к одному". Премиальная торговая марка "Один к одному" представлена тремя ассортиментными позициями пельменей – "Тройные" с говядиной свиной и бараниной, "Двойные" с говядиной и свиной, "Особые" говяжьи. В категории вареников компания производит вареники "Традиционные" с творогом и изюмом. В ближайшей перспективе планируется производство вареников с адыгейским сыром и вишней.*

<http://www.yarmarka.net/news/news.asp?id=37163>

(к содержанию)

### **Проверки колбас в Удмуртии выявляют до четверти брака**

Udm-info.ru, 16.06.06

По итогам проверок продуктов питания, проведенных Роспотребнадзором по УР за пять месяцев 2006 года, больше всего недоброкачественных продуктов было обнаружено среди молочной продукции. На втором месте - мясная, замыкает тройку опасных для здоровья "лидеров" рыбная продукция.

Из проверенных с начала года 24 тонн мяса 8% оказались бракованными. В колбасных изделиях брак в 23%. Соответственно, показатель брака по молочной продукции еще выше. Только по срокам годности из трех тонн цельномолочной продукции было забраковано 10 %. Из 55 тонн проверенной рыбы 6 % признано негодной.

За минувшие 2, 5 года в Удмуртии на 35 % произошел рост количества отравлений химической этиологией. В трех из четырех случаях потребители травмились алкогольной продукцией. При этом для каждого второго из них употребление алкоголя оказывалось последним в жизни.

Всего с начала года Роспотребнадзором по УР проверено 65 предприятий, реализующих алкогольную продукцию. 16, 6 % продукции забраковано, 42 должностных лица привлечены к административной ответственности.

<http://www.udm-info.ru/news/udm/16-06-2006/product.html>

(к содержанию)

### ***Мясоперерабатывающие предприятия Приморского края готовятся перейти на местное сырьё***

Advis.ru, 16.06.06

Вопросы формирования в Приморье собственной сырьевой базы обсуждались в администрации Приморского края на совещании с руководителями и специалистами мясоперерабатывающих предприятий.

В работе приняли участие представители более 20 компаний. Как сообщили в департаменте сельского хозяйства и продовольствия администрации Приморского края, цель мероприятия – активизировать инвестиционную деятельность мясоперерабатывающих предприятий в плане создания собственной мясной сырьевой базы.

Сейчас мясоперерабатывающие предприятия используют при производстве продукции значительную долю импортного сырья, что не отвечает концепции продовольственной безопасности. Кроме того, импортное сырьё нередко бывает низкого качества, а регулярные вспышки болезней животных в других странах делают поставки нестабильными. По мнению специалистов краевой администрации, решить эти проблемы можно только путём развития собственного производства мяса. Участники совещания получили полную информацию о механизмах государственной поддержки животноводства, предусмотренных приоритетным национальным проектом "Развитие агропромышленного комплекса". Это возможность приобретать в лизинг высокопродуктивный скот и оборудование для животноводческих комплексов, льготное кредитование с субсидированием процентной ставки. Также были предложены разнообразные механизмы и организационно-правовые формы сотрудничества животноводов и пищевой промышленности. Мясоперерабатывающие предприятия могут приобрести либо арендовать ферму, работать в доле с сельскими производителями, создавать кооперативы.

Руководители мясоперерабатывающих предприятий Приморья заинтересовались предложенными перспективами. 3 крупных предприятия взяли за разработку бизнес-планов развития собственной сырьевой базы.

<http://www.advis.ru/pischevaya/>

(к содержанию)

### ***На глушковском предприятии "Авангард" решено построить мощный современный комплекс по выращиванию свиней на основе технологии "Мульти-Сайт"***

Advis.ru, 16.06.06

"Она дает возможность получения максимально высоких привесов, - заметили специалисты правительства Курской области. - Если традиционно поросенка откармливают год, а то и больше, то по новой технологии всего за 6 месяцев он достигает веса 100-110 килограммов, при этом мясо – не жирное (толщина шпика 1-1,5 см). Но есть одно очень важное условие: импортные скороспелые гибриды, поставляемые из зарубежных селекционных центров".

Россия, 191002, Санкт-Петербург,  
наб. р. Фонтанки, 54/164  
тел.: +7 (812) 572-19-65, +7 (812) 764-34-22  
факс: +7 (812) 764-33-44  
[www.rubeg.com](http://www.rubeg.com)  
Группа компаний «Рубеж»

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**РУБЕЖ**

Первый транш на приобретение стройматериалов предприятием уже получен. Дальнейшее выделение средств будет производиться в соответствии с выполненным объемом работ.  
<http://www.advis.ru/pischevaya/>

(к содержанию)

## Новости оптовой и розничной торговли

### *Проект "Франк" временно приостановлен*

Product.ru 13.06.06

Ryaterochka Holding N.V. временно приостанавливает проект развития сети супермаркетов "ФРАНК". Об этом сообщила пресс-служба компании. "Мы приняли решение временно приостановить реализацию проекта, сосредоточиться на продвижении двух наших основных брендов ("Пятерочка" и "Перекресток") и в этом году не выходить на рынок с новыми форматами, а тем более субформатами. В краткосрочной перспективе появление нового формата или нового бренда привело бы к расфокусированности и дополнительным затратам - организационным и материальным", - заявил CEO Ryaterochka Holding N.V. Лев Хасис.

Наработки, сделанные "Пятерочкой" для формата "Франк", а также уже согласованные места расположения магазинов, могут быть использованы для развития сети супермаркетов "Перекресток".

Проект "Франк" находился на начальной стадии разработки, поэтому его планирование не потребовало значительных инвестиций. Если в будущем для развития нашей сети нам все-таки потребуется использование дополнительного бренда супермаркета, мы сможем в полном объеме использовать существующие решения.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=42768>

(к содержанию)

### *Ритейлеры переходят на опт*

Бизнес, 14.06.06

Полгода назад большинство поставщиков называли только что завершившуюся сессию подписания договоров поставок в розничные сети самой тяжелой в своей жизни. Однако прошлые проблемы вскоре могут поблекнуть по сравнению с теми, что приготовили ритейлеры в нынешнем году. Поставщики с опаской ждут обнародования условий Ryaterochka Holding B.V., объединившего "Пятерочку" и "Перекресток". Пока Ryaterochka молчит, о введении единой закупочной политики для всех филиалов объявила сеть "Дикси". Поставщики убеждены, что в обоих случаях ритейлеры могут потребовать снижения отпускных цен еще на 10-15%.

### **Москву уравнили с регионами**

По данным нескольких поставщиков, "Дикси" известила об изменении закупочной политики в конце мая. Поставщикам объявили, что с 1 июня они должны будут вести переговоры и заключать договоры поставок только с компанией Dixi Capital Investments Ltd., а не по отдельности с региональными дивизионами самой сети "Дикси", как было до сих пор. Неофициально сотрудники "Дикси" подтвердили эту информацию: "Функции Dixi Capital - централизация маркетинговой политики и переговоров. Теперь наша политика станет агрессивнее. Мы планируем более конструктивно вести переговоры с производителями, имеющими долю рынка хотя бы в двух из наших регионов: в Московском регионе, Санкт-Петербурге и Ленобласти, Ярославле, Урале.

Таких из 700 поставщиков около 150 компаний".

Что в компании подразумевают под более конструктивными переговорами, источники "Бизнеса" уточнять не стали. С руководителями "Юнилэнда" вчера связаться не удалось. Однако поставщики трактуют создание единой маркетинговой структуры в "Дикси"

недвусмысленно. "На первой встрече с Dixi Capital нас попросили представить свои предложения по ценам и условиям для единой компании. Очевидно, что работать компания хочет или будет с теми, кто предложит лучшие",- говорит менеджер компании РВБК. По мнению менеджера молочной компании, просившего об анонимности, переговоры с Dixi Capital закончатся требованием опустить цены: "Менеджеры Dixi не скрывают, что цены будут менять. Единая компания будет добиваться единых цен для всех дивизионов.

А ведь разница оптовых цен для "Дикси" в Москве и, скажем, в Челябинске может составлять 10-15%!" **Следующий ход за Pyaterochka Holding**

Создав единый маркетинговый центр, "Дикси" опередила в этом другого крупного оператора - Pyaterochka Holding B.V., объединяющего сети "Перекресток" и "Пятерочка". Тем не менее, по словам коммерческого директора Pyaterochka Игоря Сапожкова, объединение департаментов закупки "Пятерочки" и "Перекрестка" уже началось. "Начали в первую очередь с консолидации коммерческих условий и определения единых параметров дальнейшего сотрудничества с поставщиками. Сейчас идет анализ закупочных цен двух компаний, идут переговоры с поставщиками и производителями",- говорит представитель Pyaterochka Holding. В компании не скрывают, что условия договоров поставщикам придется изменить. "Поставщики, которые работают с объединенной компанией, имеют глобальные преимущества: только в Москве и Петербурге наши магазины посещают около 1,5 млн покупателей. Наши поставщики развиваются и растут на 30-50% в год благодаря сотрудничеству с такой компанией. За счет увеличения объемов закупок наши поставщики смогут предложить нам еще более низкие цены и выгодные условия поставки".

По словам поставщиков, схема работы единой маркетинговой и ценовой политики не будет отличаться от той, по которой собирается работать Dixi Capital Investments Ltd. "Сначала сравнят цены поставщика по одной и той же позиции у "Перекрестка" и у "Пятерочки". Потом в регионе и в Москве и т. д., и т. п. Разумеется, выбирать будут лучшую. Разница может достигать 10% и более",- говорит собеседник "Бизнеса".

### **"Дикси" и Pyaterochka в обмен на регионы**

Некоторых поставщиков появление закупочных холдингов не пугает. "Было бы о чем говорить, если бы сети имели по 30% рынка в каком-нибудь из регионов. А когда одна из федеральных сетей с долей гораздо ниже 10% обещает "давить" поставщиков, для федеральных брэндов это не является серьезной угрозой, так как у нас много других каналов сбыта",- рассуждает директор по продажам компании "Русский алкоголь" Олег Пустовалов.

Правда, некоторые поставщики опасаются, что новые жесткие условия, пойти на которые их могут вынудить Dixi Capital Investments и Pyaterochka Holding, разожгут аппетиты ритейлеров поменьше. "Когда два-три года назад говорили, что начинается диктат ритейлеров, это было преувеличением: кроме "Ашана" и "Пятерочки" все сети вели себя более или менее корректно. Но сейчас диктат действительно наступает. На минувших переговорах впервые большие скидки и маркетинговые бюджеты стали для себя требовать региональные сети. Они, может, на порядок меньше московских, но в своих регионах они едва ли не единственный канал сбыта. Приходится и этим уже давать денег",- негодует один из поставщиков.

Сотрудник молочной компании поддерживает коллегу: "Работать с этими компаниями может быть даже опасно. С местными филиалами мы договаривались о ценах, исходя из их доли на рынке, ситуации в том или ином регионе в принципе и т. д. Что же получится сейчас? Я дам всей сети "московскую" цену- мой продукт в "Пятерочке" на полке будет стоять по той же цене, по которой я регионалам продаю оптом. Региональная сеть разумно

сочтет, что ей проще покупать в "Пятерочке", чем у моего дистрибутора, а то и вовсе откажется от моей марки, чтобы не конкурировать с "Пятерочкой". Подружившись с "Пятерочкой" или с "Дикси", я могу потерять всю страну",- резюмирует поставщик.

**СЕРГЕЙ КАНУННИКОВ**

(к содержанию)

**"Магнит" - 25% от всех магазинов российского ритейла**  
РБК, 15.06.06

В России на начало 2005 года около 6000 магазинов, которые входят в торговые сети. При этом на лидера, компанию "Магнит", приходится около 25% от всех сетевых магазинов. Уже несколько лет подряд верхние места в рейтинге занимают сети – дискаунтеры, всего дискаунтеры занимают около 50% от всех сетевых магазинов. Но 2005 год показал, что уже не только дискаунтеры, но и "магазины у дома" вместе с гипермаркетами показывают высокие темпы роста. В дальнейшем именно гипермаркетами и "магазинами у дома" сначала будут показывать высокую динамику, а впоследствии сети "магазинов у дома" вполне могут войти в десятку ведущих сетей по количеству магазинов.

**ТОП 10 РОССИЙСКИХ СЕТЕЙ ПО КОЛИЧЕСТВУ МАГАЗИНОВ:**

с	Управляющая компания	Название сети	Формат	Количество магазинов
1	ОАО "Магнит"	Магнит	Дискаунтер	1 500
2	"Пятерочка Холдинг"	Пятерочка	Дискаунтер	751
3	ЗАО "Компания Юнилэнд Холдинг"	Дикси, Мегамарт	Мультиформатная	228
4	ЗАО компания «Эдельвейс»	Эдельвейс	Мультиформатная	160
5	ОАО "ГК "Виктория"	Квартал Виктория, Дешево, Виктория, КЭШ	Мультиформатная	134
6	ЗАО "Торговый Дом "Перекресток"	Перекресток	Мультиформатная	120
7	ОАО "Торговый Дом "Копейка"	Копейка	Мультиформатная	118
8	ОАО "Седьмой Континент"	Седьмой Континент	Мультиформатная	111
9	ГК "Паллада-Торг"	Сберегайка	Дискаунтер	95
10	ОАО "Новый Импульс"	Утконос	Магазин у дома-стол заказов	76

Исследование провело агентство РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ.  
<http://research.rbc.ru/news/index/2006/06/15/21844123.shtml>

(к содержанию)

**Объем продаж "Магнита" растет**  
Retailer.ru, 16.06.06

**Обзор прессы за 10-16.06.06**

Объем продаж (без НДС) ОАО "Магнит" в I квартале 2006 года достиг \$493.8 млн. Об этом говорится в сообщении компании. Органический рост выручки составил 15.45%, средний чек увеличился на 11.11%, количество чеков - на 3.91%.

За январь-март было открыто 74 магазина, общее количество магазинов по итогам квартала достигло 1574. Общая торговая площадь составила более 411 тыс. кв м.

В апреле объем продаж составил \$204.7 млн., было открыто 36 магазинов, их общее количество достигло 1610.

В мае было открыто 28 магазинов, их общее количество достигло 1638, объем продаж за май составил \$218.8 млн. Таким образом, объем продаж "Магнита" за 5 месяцев достиг \$917.3 млн.

"Магнит" - один из крупнейших российских ритейлеров с наибольшей концентрацией в Южном, Центральном и Приволжском регионах. Недавно "Магнит" провел IPO, по итогам которого капитализация компании составила \$1.94 млрд. 13642796 акций (18.94% уставного капитала) "Магнита" были проданы инвесторам за \$368.355 млн. По итогам IPO 57.99% акций "Магнита" контролирует его гендиректор Сергей Галицкий, подразделения банка "Система" Алексею Богачеву принадлежат 15.06%.

[http://www.retailer.ru/?cat=i\\_news&key=8968&&d=2006-06-16#body](http://www.retailer.ru/?cat=i_news&key=8968&&d=2006-06-16#body)

(к содержанию)

### ***Metro отказалась от «Макфы»***

Коммерсант, 16.06.06

Metro Cash & Carry ответила мэрии Челябинска на отказ предоставить участок в черте города под строительство торгового центра — компания прекратила закупку продукции «Макфа», основным владельцем которой является мэр Челябинска Михаил Юревич. Ущерб «Макфы» от потери партнера составит около 300 тыс. рублей в месяц, но руководство макаронного предприятия считает его незначительным. Правда, участники рынка считают, что разрыв отношений с немецкой сетью все-таки может ослабить позиции предприятия на рынке.

Как сообщил вчера „Ъ“ первый вице-губернатор Челябинской области Владимир Дятлов, достигнута договоренность с руководством компании Metro Cash & Carry о строительстве торгового центра в Копейске (город-спутник Челябинска. — „Ъ“). «Торговый центр будет располагаться в 11 км от центра Челябинска, рассчитан в основном на потребителей Челябинска, но есть выходы на южные и северные территории области. Предполагаемый товарооборот торгового центра составит 300 тысяч продовольственных товаров и 170 тысяч непродовольственных товаров в год», — рассказал „Ъ“ советник главы Копейска по работе с субъектами малого предпринимательства Иван Махняк.

Правда, в компании месторасположением торгового центра по-прежнему недовольны. Руководитель отдела правительственных и внешних связей Metro Cash & Carry Инна Вожик в беседе с корреспондентом „Ъ“ отметила: «Конечно, мы бы хотели расположиться в черте города Челябинска, но получили официальное письмо от горадминистрации, в котором сказано, что в городе уже сложилась инфраструктура, и свободного земельного участка нет».

Напомним, переговоры с властями Челябинска велись на протяжении 2005 года, однако власти муниципалитета категорически отказывались пускать немецкую компанию в Челябинск, обосновывая это тем, что присутствие в городе Metro нанесет ущерб местным сетевикам (считается, что ТС «Сезам» принадлежит структурам, близким «Макфе») и отсутствием земельных участков. Так, по оценкам начальника управления по торговле и

услугам администрации Челябинска Сергея Березуева, потери местных оптовиков составят около 10 млрд рублей в год, так как Metro ведет агрессивную закупочную политику (наценка Metro минимальна и составляет 7%. — „Ъ“).

И хотя вопрос с выделением участка уже решен, Metro Cash & Carry в ответ на политику мэрии прекратила поставки макарон «Макфа» (основным владельцем компании является мэр Челябинска Михаил Юревич). Напомним, осенью директор ООО «Метро Кэш энд Кэрри» (Москва, представительство Metro Cash&Carry) Андреа Франческо Мартинели заявлял, что «Макфа» является крупным поставщиком (30% всего объема продаж макаронных изделий. — „Ъ“) компании, поэтому, несмотря на конфликт с администрацией города, утверждал, что Metro не откажется от продукции «Макфы». О причинах изменения решения в немецкой компании не говорят.

В «Макфе» разрыв партнерских отношений с Metro (поставки макарон немецкой компании предприятие прекратило два месяца назад) серьезной проблемой не считают. «Объемы продаж продукции “Макфы” компанией Metro составляли около 30 тонн в месяц (около 300 тыс. рублей). Это незначительные потери», — отметил директор по коммерции и развитию компании «Макфа» Дмитрий Мешков.

Однако участники рынка отмечают, что, потеряв пусть небольшой объем продаж из-за разрыва с партнером, «Макфа» все же ослабляет позиции на рынке. «Производителям важно присутствовать во всех крупных сетях страны. К тому же отказ от одного продукта влечет за собой цепочку: отказ от продажи муки и крупяных изделий. Это хоть и незначительно, но ослабляет позиции производителя на рынке. Но объемы, о которых ведет речь “Макфа”, действительно малы. Так только наше предприятие поставляет Metro в три раза больше макарон, которые продаются под маркой Metro Quality», — говорит президент объединения «Союз-пищепром» Александр Берестов.

#### **Справка:**

Metro Cash & Carry — торговое подразделение холдинга Metro Group, занимающего по объему продаж третье место в мире, работающее в мелкооптовом формате. В прошлом году компания открыла в стране 8 мелкооптовых центров стоимостью 18-20 млн евро каждый, в том числе в Екатеринбург и Тюмени.

**Олеся Ратошнюк, Татьяна Шушакова**

(к содержанию)

#### **“Марта” добралась до “Пи”**

Ведомости, 16.06.06

Как стало известно “Ведомостям”, холдинг “Марта” выкупил 100% ООО “Группа торговых компаний “Пи”, владеющего 69 магазинами во Владимире. Стоимость сделки эксперты оценили в \$70-80 млн. Владельцы “Пи” также получили предложения от “Пятерочки”, “Копейки”, “Магнита” и “Дикси”, но предпочли покупателя с “прозрачной стратегией”.

Холдинг “Марта” вчера закрыл сделку по приобретению торгового бизнеса и недвижимости крупнейшей сети во Владимирской области, состоящей из 69 разноформатных магазинов площадью от 120 до 1700 кв. м, работающих под брендом “Пи”. Эту информацию “Ведомостям” подтвердил пиар-директор “Марты” Евгений Сухарников и владелец “Пи” Сергей Елесин. “Марта” купила магазины для своей сети “Гроссмарт”, поэтому все они будут ребрендингованы.

Стоимость сделки стороны не называют. По словам Елесина, для оценки магазинов применялись общепринятые коэффициенты — 7-8 EBITDA. Валовая выручка “Пи” в

2005 г. составила \$34,5 млн, в 2006 г. она, по прогнозу Сухарникова, должна увеличиться до \$60 млн. Из 69 магазинов только 17 имеют площадь торгового зала 1500-1700 кв. м, площадь остальных — 120-600 кв. м. Топ-менеджер инвестиционно-банковского подразделения “Уралсиба” предположил, что “Марта” могла заплатить за “Пи” до 1,2-1,4 ожидаемой выручки от продаж в 2006 г., или до \$72-84 млн, учитывая стоимость недвижимости.

“Пи” является торговым лидером во Владимире, занимая около 25% местного розничного рынка. По данным госстатистики, в 2004 г. объем розничной торговли во Владимире и Владимирской области составил около 24,9 млрд руб. В городе работают магазины некоторых федеральных сетей — “Пятерочки”, “Копейки”, Spar, “Виктории” (представлена магазинами “Квартал”). “Гроссмарту” до сих пор принадлежал только один супермаркет в центре города.

Кроме “Марты” предложения о покупке магазинов владельцам “Пи” делали “Пятерочка”, “Копейка”, “Дикси” и “Магнит”, признался Елесин. В “Дикси” и “Магните” подтвердить эту информацию вчера не удалось. Источник, близкий к “Копейке”, отметил, что, “возможно, обсуждения на уровне владельцев были, но до серьезной работы над сделкой не дошло”. У “Пятерочки” во Владимире работают два собственных магазина, и, по словам управляющего сетью Олега Высоцкого, их количество в городе будет увеличено до 7-9. Высоцкий подтвердил, что “Пятерочка” рассматривала возможность покупки части магазинов “Пи”.

По словам Елесина, “Марта” была выбрана, потому что ее формат супермаркетов “Гроссмарт” понравился ему больше дискаунтеров (до продажи в “Пи” собирались увеличивать долю магазинов площадью от 1500 кв. м). Кроме того, Елесин хотел заниматься развитием сети и после ее продажи, и “Марта” предложила ему должность представителя холдинга во владимирском регионе. “Стратегия “Марты” оказалась нам более прозрачной”, — добавил бизнесмен.

Покупка “Марты” во Владимире может считаться одной из самых крупных в российской продуктовой рознице. Самой дорогой сделкой в отрасли надолго останется приобретение консорциумом “Альфа-групп” контроля над Pyaterochka Holding примерно за \$1,2 млрд. Не часто случались и поглощения стоимостью около \$100 млн. Известно только о двух соглашениях такого уровня: “Пятерочка” выкупила 25 магазинов “Сети розничной торговли” за \$90 млн, а “Копейка” получила 48 магазинов “Эконта” почти за \$100 млн (сделка будет закрыта до конца 2009 г.). Чаше покупки стоят \$30-60 млн — в этот диапазон укладывается приобретение “Уралсибом” контрольного пакета “Копейки”, “Пятерочкой” — питерской сети “Народная копейка всегда”, “Седьмым континентом” — калининградской сети “Алтын”, “Копейкой” — самарской сети “Самарапродукт”, “Мартой” — московской сети “Продмак”. Кроме “Продмака” в прошлом году “Марта” присоединила небольшие сети в Курске (“Апельсин”), Казани (“Райден”) и Саратове (“В яблочко”).

#### **Справка:**

Холдинг “Марта” развивает сети супермаркетов Billa (более 30 магазинов в Москве; 25% в СП “Билла Россия” принадлежит “Марте”, 75% — немецкой группе Rewe) и “Гроссмарт” (около 30 магазинов в Москве и регионах; 100% принадлежит “Марте”), сеть Colors & Beauty и др. “Марта” также занимается интернет-торговлей, выпускает отделочные материалы, упаковку и строит торговые центры. Валовая выручка холдинга в 2005 г. — \$442,7 млн. Чистые продажи розничного бизнеса — \$171,2 млн, EBITDA — \$28,6 млн. Основным владельцем головной компании — австрийской MARTA Unternehmensberatungs GmbH является президент холдинга Георгий Трефилов. Сеть супермаркетов “Пи”,

Россия, 191002, Санкт-Петербург,  
наб. р. Фонтанки, 54/164  
тел.: +7 (812) 572-19-65, +7 (812) 764-34-22  
факс: +7 (812) 764-33-44  
[www.rubeg.com](http://www.rubeg.com)  
Группа компаний «Рубеж»

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**РУБЕЖ**

созданная в 1994 г., включает 69 магазинов во Владимире и Владимирской области.  
Принадлежит Сергею Елесину. Валовая выручка в 2005 г. – \$34,5 млн.

**Юлия Ярош**

(к содержанию)